

ISLAMSKI MODELI POSLOVANJA

SAŽETAK: Cilj rada jeste prezentiranje načina poslovanja u Islamu kroz razne oblike partnerstva sa funkcijom bankarskih računa, i ulogom islamskih modela finansiranja u poslovanju. Obzirom da Islam govori o međusobnom pomaganju i njegovoj značajnosti, kroz primjere partnerstva možemo vidjeti kako funkcionira poslovna operativna aktivnost bazirajući se na šeriatskim direktivama. Koji vid partnerstva će partneri zastupati zavisi od same prirode biznisa i njegovih ciljeva. Kroz svo to poslovanje islamski modeli finansiranja bazirajući se samo na halal transakcijama igraju ključnu ulogu.

KLJUČNE RIJEČI: finansijski modeli, bankovni računi, partnerstvo.

Uvod

Islam nije samo spiritualna formula čovjekovog života, naprotiv u njemu možemo naći skup direktiva raznih oblika trgovine i poslovanja. U posljednjih četrdeset šest godina, od osnivanja prve islamske banke, došlo je do veoma dinamičnog razvoja islamskog bankarstva. Najveći doprinos tome su dale muslimanske zemlje izvoznice nafte, u kojima je došlo do naglog porasta finansijskih resursa te samim tim do potražnje za finansijskim uslugama.

Danas u svijetu postoji 359 finansijskih institucija koje posluju po šerijatskim principima te 141 konvencionalna finansijska institucija koje uključuju Islamic Windows u svoje poslovanje. Islamske banke i druge finansijske institucije svoje poslovne aktivnosti realizuju u oko 80 zemalja svijeta (Bliski Istok, Jugo istočna Azija (uključujući Bahrein i Maleziju sa najvećim islamskim finansijskim tržištem) te Evropa i SAD, sa vrijednošću ukupne aktive oko 300 milijardi američkih dolara i godišnjom stopom rasta oko 20%. Ukoliko se nastavi dosadašnji godišnji rast, islamske banke bi do 2015. godine mogle kontrolisati aktivu vrijednu oko 2,8000 milijardi američkih dolara.

Islamsko poslovanje možemo definisati kao operativnu aktivnost pojedinca ili kompanije koja svoje transakcije bazira na šeriatskom zakonu. Obzirom da je kamata izričito zabranjena u Islamu, svaka kompanija ili finansijska institucija da bi radila pod standardom

¹ nasihao@yahoo.com

islamskog poslovanja ne smije da involvira kamatu, i sve ono što se smatra haram u Islamu (alkohol, svinjsko meso, kockarnice, kazina, itd.).

1. Finansijski modeli mobilizacije bankarskih resursa

Današnji savremeni bankarski sistem koristi veći broj modela finansiranja koji su razvijeni u praksi islamskih banaka. Najzastupljeniji modeli koje danas koriste islamske banke širom svijeta su modeli finansiranja u koje spadaju: tekući, štedni i investicioni računi [1].

- Tekući računi

Ne postoji velika razlika između tekućih računa u konvencionalnim i tekućih računa u islamskim banakama. Ovi računi imaju istu funkciju kao tekući računi konvencionalnih banaka. Oni služe kao kratkoročni transakcioni depoziti kojima deponenti mogu raspolagati u bilo koje vrijeme. Osim toga banka ne naplaćuje proviziju za korištenje sredstava sa ovog računa. Tekuće račune može otvoriti pojedinac ili kompanija u domaćoj ili stranoj valuti. Deponent nema udjela u bilo kojoj podjeli dobiti ili povratu na depozit ali ima potpunu punomoć raspolaganja fondom. Banka je ta koja snosi rizik. Ukoliko dođe do gubitka ili profita sve ide na stranu banke, deponent nema ništa sa tim. Vlasnik računa može podići novac bilo kada, te banka ne naplaćuje dodatne troškove za korištenje bankarskih usluga.

- Štedni računi

Funkcija štednih računa islamskih banaka je u mnogo drugačija nego što je to slučaj sa računima konvencionalnih banaka. Prema al wadia principu, štedni računi islamskih banaka funkcionišu na sljedeći način:

- banka prima depozite od svojih klijenata u cilju dolaska do određenog iznosa profita;
- da bi mogla koristiti štedne depozite banka mora tražiti saglasnost svojih klijenata o upotrebi finansijskih sredstava;
- deponenti imaju pravo povući ulog sa štednih računa bez najave uz odricanje prava učešća u podjeli profita za period u kojem je povlačenje izvršeno;
- dobit koja je nastala upotrebom finansijskih sredstava klijenata ide banci;
- banka može ukoliko želi nagraditi klijenta određenim iznosom dobiti, što nije slučaj kod tekućih računa. U tom slučaju se dobit koji ide klijentu tretira kao poklon. Ovaj princip islamskog poslovanja kod štednih računa ne možemo naći kod konvencionalnih banaka.

- Investicioni računi

Investicioni računi mogu biti otvoreni individualno od pojedinca ili od strane firme u određenom vremenskom periodu (tri, šest, dvanaest mjeseci ili više) u zavisnosti od potrebe klijenta. Deponenti imaju pravo učešća u dobiti banke u omjeru koji zavisi od visine depozita i vremena u kojem je depozit bio uložen u banku. U konvencionalnom bankarstvu ovaj tip računa funkcioniše na principu kamatne stope. U islamskim bankama, banka sa klijentom zaključuje ugovor na bazi al mudareba ugovora [2], u kojem banaka ima ulogu menadžera, a deponent – ulogu finansijera, odnosno on je taj koji obezbjeđuje potreban kapital. Ukoliko dođe do dobiti, dijele ga banka i klijent po unaprijed ugovorenim principima. Veći dio islamskih banaka daje investicione certifikate deponentima novca u kojima su objašnjeni uslovi i odredbe depozita. Ovdje je takođe bitno istaći da nije dozvoljeno povlačenje depozita prije isteka roka, osim da se deponent unaprijed odriče prava učešća u podjeli dobiti.

a) Zajednički/obični investicioni računi

Deponenti ulažu određeni iznos novca u cilju podjele dobiti ili gubitka koje banka ima od obrtaja ovih sredstava u određene fondove [3]. Ovi računi predstavljaju gotovinski depozit klijenata koji žele učestvovati sa bankom u određenoj investiciji na bazi unaprijed određenog procenta dobiti. Islamske banke imaju investicioni fond u koji ide novac deponenata a dobit od aktivnosti se dijeli na kraju obračunskog perioda po unaprijed ugovorenim principima.

b) Investicioni računi ograničenog perioda

Banka prima depozite ove vrste po šemi određenog vremenskog perioda i po uslovima unaprijed ugovorenim. Ugovor prestaje na kraju tog specificiranog perioda a profit se dijeli na kraju finansijske godine.

c) Investicioni računi neograničenog perioda

Osnovna razlika između investicionih računa ograničenog i neograničenog vremenskog perioda je upravo vrijeme koje nije ograničeno. U ovoj vrsti depozita deponent ne može povući novac kada on poželi ali može otvoriti više od jednog računa. Podjela dobiti kod ove vrste računa se dijeli na kraju finansijske godine.

d) Posebni investicioni računi

Ova vrsta računa dozvoljava deponentima da investiraju u više različitih projekata u kojima islamska banka ima funkciju agenta ili posrednika između deponenta i projekta.

- Kreditne i druge kartice

Konvencionalne banke izdaju tri vrste kartica, to su: kreditne, kartice za plaćanje i debitne kartice. Kreditne kartice, kao što nam samo ime govori služe za kupovinu određenih proizvoda na kredit. Kartice za plaćanje su slične kreditnim karticama osim što se plaćanje

mora izvršiti u periodu kada se primi izvještaj. Debitne kartice omogućavaju klijentima brz pristup finansijskim sredstvima, te su jako prikladne za upotrebu u islamskim banakama, obzirom da isključuju svaki vid kamatnih transakcija.

Ukratko rečeno, osnovna razlika u prikupljanju depozita kod islamskih banaka jeste ta što islamke banke niti plaćaju niti uzimaju kamatu od svojih klijentima. Deponenti imaju priliku podjele dobiti ili gubitka u zavisnosti od poslovnog rezultata. Stoga, strana aktive islamskih banaka je mnogo kompleksnija od aktive konvencionalnih banaka.

1.1. Model baziran na podjeli dobiti i gubitka - PLS Model

Ovaj model finansiranja predstavlja alternativu kamatnim pozajmicama u konvencionalnom bankarstvu. Većina islamskih ekonomista smatra da finansiranje na bazi podjele dobiti i gubitka (Profit and Loss Sharing model) ne samo da pospješuje finansijski portfolio i donosi visoku stopu povrata depozitorima, model pozitivno utiče na optimalnu alokaciju resursa i na ekonomski rast jedne ekonomije. Banke koje dozvoljavaju poslovanje na bazi ovog modela su svjesne činjenice da su izložene riziku od gubitka. Prisutna je mogućnost da riziku od gubitka budu izložene i najprofitabilnije kompanije. Iako ne možemo zanemariti činjenicu mogućeg gubitka tokom finansiranja određene poslovne aktivnosti na bazi modela podjele dobiti i gubitka, ovaj model ima jak potencijal uticaja na ekonomski rast i razvoj ekonomije, samim tim što određena grupa depozitora dolazi brzo do visoke stope povrata na svoj depozit. Dva veoma važna modela finansiranja koja se temelje na podjeli dobiti i gubitka su mušareka i mudareba modeli [4].

1.2. Modeli finansiranja na bazi najma

- Idžara (leasing)

Termin idžara u arapskom jeziku znači najam. To je poslovni odnos u kojem banka kupuje predmet koji će biti iznajmljen i daje ga u zakup svom klijentu. Veoma važnu ulogu u samom procesu idžare ili leasinga ima ugovor, u kome se tačno specificiraju glavni elementi zakupa: predmet, period trajanja zakupa, te cijena ili zakupnina. Postoje dva oblika leasinga u islamu, to su: operativni leasing ili operativna idžara (gdje banka kupuje određeni predmet ili opremu koju kasnije iznajmljuje klijentu te koju on po korištenju vraća banci) i finansijska idžara ili leasing koji se odnosi na kupovinu određenog predmeta (u okviru kojeg se imovina, nakon isteka perioda zakupa, prodaje klijentu). U ovom ugovoru koji je sačinjen između najmodavca i najmoprimca precizno se specificira da će najmoprimac, nakon isplate

posljednje rate, postati vlasnik finansirane imovine ili predmeta [5]. U ovom idžara modelu finansiranja banka nabavlja predmet najma po zahtjevu i specifikaciji budućeg korisnika.

1.3. Modeli finansiranja na bazi partnerstva

- Mušareka (partnerstvo)

Riječ mušareka je arapska riječ, izvedena iz riječi širkat, što znači dijeliti ili imati udio. Mušareka je veoma bitan oblik investiranja u islamskom ekonomskom sistemu. To je model finansiranja u kojoj dva ili više partnera participiraju sa određenim iznosom kapitala, nekretnina, opreme, rada, te nekih drugih vrijednosti sa željom zajedničkog ulaganja i podjele profita ili gubitka.

Da bi mušareka ugovor bio validan, potrebno je da ispunjava sljedeće uvjete:

1. partnerski udjeli u investiciji moraju biti određeni unaprijed i definirani ugovorom;
2. partneri imaju pravo aktivno sudjelovati u poslovima mušareka modela, odnosno svoja prava mogu prenijeti na menadžment;
3. partnerski udjeli u dobiti moraju biti izraženi procentualno u odnosu na dobit cijele investicije, a ne u fiksnom iznosu ili u odnosu na uloženi novac;
4. kod mušareka ugovora partneri snose teret eventualnog gubitka prema angažovanom kapitalu, dok strana koja nije uložila kapital, već samo rad, snosi rizik samo gubitka uloženog vremena, a nikako kapitala;
5. dioničari kod mušareka ugovora mogu dijeliti rizik i odgovarati samo do visine svoga udjela uloženog kapitala;
6. partner se može povući iz partnerstva ukoliko izmiri obaveze sukladno dogovoru partnera, ali to ne mogu učiniti dioničari preduzeća. Oni mogu izaći iz partnerstva samo prodajom svog udjela na tržištu.

Islamske banke razvile su posebne oblike mušareka modela pod nazivom „uzastopno partnerstvo“ gdje su deponenti (štediša) tokom cijele poslovne godine partneri u dobiti bez obzira na to da li je banka njihova deponirana sredstva koristila ili ne.

Za odobravanje hipotekarnih kredita koristi se tzv. mušareka mutenaqisa „opadajuće partnersvo“. Za razliku od hipotekarnoga kredita, koji se temelji na idžara principima po kojima vlasništvo nad nekretninom pripada leasing kući tokom cijelog razdoblja, vlasništvo u „opadajućem partnerstvu“ dijele klijent i finansijska kuća. Mušareka ohrabruje partnerstvo, ima pozitivan efekat na zapošljavanje te rast i unapređenje zaposlenih. Ovaj vid modela finansiranja ima efekat kontrole inflacije osiguravajući poslovni uspjeh. Postoje dva osnovna

oblika mušareka modela, i to: trajno partnerstvo (permanent equity partnership) i opadajuće partnerstvo (diminishing equity partnership).

Trajno partnerstvo predstavlja trajno učešće koje nastaje trajnim udjelom banke ili dioničara u kapitalu zajedničke firme. Ukoliko kompanija, tokom poslovanja, ne ostvari dobit, odnosno dođe do gubitka, taj gubitak dijele oba poslovna partnera (dioničara) srazmjerno svom investiranom kapitalu.

Opadajuće partnerstvo predstavlja postepeno smanjenje učešća dioničara ili banke u kapitalu kompanije. Po unaprijed sačinjenom ugovoru, banka postepeno smanjuje učešće svog udjela u kapitalu firme, tako da banka ili partner, vremenom smanjuju svoje učešće i izlaze iz posla.

1.4. Modeli finansiranja na bazi podjele dobiti

- Mudareba

Mudareba predstavlja partnerstvo zasnovano na podjeli dobiti ili profita. Mudareba ugovor je vrsta partnerstva između dvije stranke, investitora (darib) koji daje novac i poduzetnika (mudarib) koji ulaže svoj rad [6]. Ovdje je važno napomenuti da kapital nije samo novac. Svakoj kompaniji odnosno poslovnoj aktivnosti potrebna je intelektualna radna snaga "human capital" - umijeće i vještine određenih ljudi koji će svojim intelektom upravljati biznisom. Dioba profita između finansiera i poduzetnika realizuje se prema ranije dogovorenom omjeru, dok u slučaju da dođe do gubitka, pokrivać ga onaj ko je obezbijedio finansijska sredstva (obično banka).

Cilj mudareba partnerstva jeste realiziranje saradnje između onoga koji posjeduje kapital (islamska banka), ali nema znanje o konkretnom poslovnom poduhvatu i onoga koji ima znanje i sposobnost, ali ne i finansijska sredstva za realizaciju projekta. Podjela profita temelji se na činjenici da su oba partnera ulagači iako su njihovi ulazi kvalitativno različiti. U mudareba konceptu investitor novčanih sredstava (islamska banka) po dogovorenom principu dijeli profit sa partnerom koji radi na realizaciji projekta, ali on sam (islamska banka) snosi sve rizike eventualnog gubitka. Smatra se da se gubitak pokriva razmjerno ulozima partnera s tim da banka gubi dio finansijskih sredstava, a mudarib svoje vrijeme, trud te određena materijalna i nematerijalna dobra koja je uložio. Drugim riječima, u slučaju gubitka svako gubi ono što je uložio. Ugovorne strane u ovakvom poslovnom ugovoru često ugovaraju i određene kontrolne mehanizme kako bi se rizik gubitka izbjegao ili sveo na najmanju moguću mjeru.

- Kombinacija modela mušareka/mudareba

Ovaj oblik partnerstva uključuje razvijanje poslovne aktivnosti u kojoj oba partnera obezbijeduju kapital, odnosno investiraju u biznis, a upravljanje biznisom povjerava se ili mušareka ili mudareba menadžeru.

1.5. Murabeħa

U literalnom smislu riječ murabaha je izvedena iz arapske riječi ribħ, što znači profit. Murabeħa predstavlja model finansiranja u kome banka kupuje određeni predmet ili opremu za klijenta jer on zbog nedostatka sredstava nije u stanju da to učini. Proizvod koji banka nabavlja za klijenta će biti prodat po cijeni uvećanoj od nabavne. Banka je dužna saopštiti klijentu nabavnu cijenu te profit do kojeg dolazi nakon prodaje proizvoda. Dobit koju banka ostvari putem ove kupovine je unaprijed specificirana ugovorom. Klijent će određeni proizvod u ratama plaćati banci. Važno je istaći da se ovaj model finansiranja sastoji od dva ugovora i to: prvi dio ugovora se sastoji iz procesa u kome banka nabavlja proizvod za klijenta, te drugi dio ugovora čini prodaja ili isporuka proizvoda. Ovaj model je jedan od najčešće korištenih modela islamskog finansiranja, upravo zbog njegove male rizičnosti. Banke ga najviše koriste za finansiranje kupovine stanova, u mikrofinansijama te u finansiranju trgovine.

1.6. Istisna'

Istisna' ugovor se primjenjuje kod finansiranja određene proizvodnje koju je moguće napraviti jedino uz suglasnost i finansijsku podršku islamske banke sa odredbama o fiksnoj cijeni i vremenu isporuke. Istisna' ugovor je specifičan po načinu i vremenu plaćanja koji su u ovoj vrsti transakcija dosta fleksibilni. Ugovorne strane međusobno određuju način plaćanja. Istisna' ugovori se najčešće primjenjuju kod finansiranja projekata u industriji, industrijske opreme, mašina, brodova, plinovoda i slične infrastrukture.

Istisna' je od velike važnosti posebno u građevinskom sektoru, utiče na porast potražnje za građevinarstvom, smanjuje stopu nezaposlenosti u društvu te ima pozitivan uticaj na investicije.

1.7. Selam

Većina muslimanskih zemalja svoje prihode stiće iz poljoprivrednog sektora. Obzirom da su agrikulturne djelatnosti veoma malo ili nikako finansirane, ovaj model finansiranja bi bio jako koristan na način da pomogne farmerima ili manjim preduzećima a što bi naravno imalo pozitivan uticaj na povećanje prihoda, zaposlenosti i kapitala. Bay' al-selam je model finansiranja u kojem se određena roba (poljoprivredni proizvodi) plaća unaprijed dok njena

isporuka dolazi u kasnijem periodu (nakon usjeva). Ovaj model je od velikog značaja za finansiranje poljoprivrednog sektora, gdje farmer osigurava finansiranje svoje aktivnosti te nije odgovoran ukoliko usjev propadne zbog prirodnih posljedica [7].

Selam ugovori su prikladni za finansiranje malih i srednjih poslovnih subjekata u poljoprivredi i zanatstvu osiguravajući im unaprijed potreban kapital i obrtna sredstva za realizaciju svoje poduzetničke aktivnosti.

Utiče na smanjenje stope nezaposlenosti, povećanje nacionalnog dohotka te utiče na razvoj poljoprivrednog sektora i smanjenje inflacije.

1.8. Modeli finansiranja na bazi beskamatnih pozajmica

- Beskamatne pozajmice - Kard hasen /Benevolent interest free loans

Kreditni bez troškova i naknade se u islamskom bankarstvu nazivaju Kard hasen, pozajmice bez troškova ili dobre pozajmice [8]. Ova vrsta kredita ima socio-ekonomski karakter, iz razloga što smanjuje stopu siromaštva u društvu te stimuliše ekonomski rast.

Kard hasen su krediti koje banka odobrava klijentu, na određeni vremenski period, da bi on na kraju vratio isti iznos pozajmljenih sredstava. Jordanska islamska banka i Islamska razvojna banka iz Džede su praktični primjeri ovih pozajmica. Ove dvije banke su osnovale fondove za beskamatne pozajmice namijenjene siromašnima. U periodu od 2001.godine do 2003.godine, fond Jordanske islamske banke je omogućio 22 miliona američkih dolara za 40 korisnika, ili 230% ukupne realizovane neto dobiti ostvarene tokom ove tri godine. Islamska Razvojna Banka iz Džede drži 100 miliona američkih dolara na svom waqf računu koji je namijenjen za podršku i pomoć raznih istraživanja. Većina banaka ove modele koriste za odobravanje kredita studentima ili manjim poduzetnicima kao poticaj razvoju njihovih poslovnih aktivnosti.

Zaključna razmatranja

Islamski ekonomski sistem nam daje niz alternativnih rješenja u poslovanju kako bi izbjegli sve haram transakcije, postigli Božiju milost i na kraju došli do profita. Oblici partnerstva prezentirani u ovom radu nam daju koncizna rješenja upravljanja biznisom. Najzanačajniji oblik investiranja u islamskom biznisu jeste musharaka, gdje dva ili više partnera participiraju sa određenom vrstom kapitala i radne snage. Zatim imamo termin mudarabah, odnosno ugovor u kome darib participira sa novcem, a druga strana tj. mudarib sa svojim umijećem i vještinama. Dok, manje zastupljeni oblici partnerstva u islamskom biznisu jesu: ijara, salam, istisna te dobre pozajmice.

LITERATURA

- [1] Ausaf, A. (1993), „*Contemporary Practices of Islamic Financial Techniques*”, IDB-Islamic Research and Training Institute, Jeddah.
- [2] Hadžić, F. (2005), „*Islamsko bankarstvo i ekonomski razvoj*”, Ekonomski fakultet Sarajevo, Sarajevo.
- [3] Akram, K. M. (2003), „*Islamic Economics and Finance*”, 2nd edition, Routledge International Studies in Money and Banking.
- [4] Jamaldin, F.(2012), „*Islamic Finance for Dummies*”, John Willey and Sons, New Jersey,U.S.
- [5] Zubair, I. i Abbas, M. (1987), „*Islamic Banking*”, IMF, Washington.
- [6] Al Suwaidi, A. (1994), „*Finance of International Trade in The Gulf*”, Graham and Trotman Limited, London,U.K.
- [7] Oraibi, M. (1998), „*Contribution of Islamic Thought to Modern Economics*”, International Institute of Islamic Thought, Herndon,USA.
- [8] Norton, A.R.(2007), „*Hezbollah: A Short History, Princeton University Press*”, New Jersey.

Osmanović Nasiha, Ph.D.

ISLAMIC MODES OF FINANCING

Summary

The main objective of this paper is to present the way of business in Islam via different forms of partnership with the function of bank accounts and with the role of islamic modes of financing in Islamic business.As Islam states on the jamaat and mutual assistance in every sphere of the life,the function of business activities we can see via the examples of partnership based on sharias directives.The type of partnership involves among the partners depends on the nature of business and its objectives.Through all that business Islamic modes of financing based only on the halal transactions has the crucial role.

Key words: Islamic modes of financing, bank accounts, partnership.